



Trabalho de Conclusão de Curso

Giovanna Lopes Araújo

Izabela Tais Gonçalves de Almeida

Larissa Chaves Prates

Minami Keizi da Silva Souza Moreira

Belo Horizonte

2023

Giovanna Lopes Araújo
Izabela Tais Gonçalves de Almeida
Larissa Chaves Prates
Minami Keizi da Silva Souza Moreira

Love Pet

A confecção de acessórios com pelos e dentes do seu pet

Relatório final apresentado à disciplina Trabalho de Conclusão de Curso, do curso superior de Graduação em Administração, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Professor: Dr. Luiz Antônio de Carvalho Godinho

Belo Horizonte

2023

Definição de Negócio

Love Pet é uma empresa criada para resgatar e guardar memórias importantes, os produtos são confeccionados com o próprio pelo do cachorro, podendo ser ele do seu animal de estimação ou não. A marca é exclusiva e vende os seguintes produtos: brincos, colares com pelos ou dentes, casacos, roupas de todos os tipos e cobertas.

A empresa conta com parcerias de petshops e fábricas, tudo se dá início através da tosa no animal, onde é armazenado de forma adequada os pelos retirados que serão enviados para a fábrica e preparados para a produção dos acessórios.

O surgimento da empresa só foi possível por uma pesquisa e validação no site da loja, no qual foi obtido apenas retornos positivos.

Todos os produtos são feitos de maneiras totalmente inofensiva ao animal.

SUMÁRIO

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO	4
1.1 – Principais pontos do Negócio.....	6
1.2 – Empreendedores e experiência profissional.....	6
1.3 – Dados do empreendimento.....	6
1.4 – Missão.....	7
1.5 – Visão.....	7
1.6 – Forma jurídica.....	7
1.7 – Enquadramento tributário.....	8
1.8 – Capital social.....	8
1.9 – Fonte de recursos.....	8
2 – ANÁLISE DE MERCADO	9
2.1 – Clientes.....	9
2.2 – Concorrentes.....	9
2.3 – Fornecedores.....	9
3 – PLANO DE MARKETING	10
3.1 – Produtos e serviços.....	10
3.2 – Preço.....	11
3.3 – Divulgação e promoção / Distribuição e vendas.....	12
3.4 – Localização.....	12
4 – PLANO ESTRATÉGICO	13
4.1 – Análise de SWOT.....	13
4.2 – BSC.....	14
5 – PLANO OPERACIONAL	16
5.1 – Layout.....	16
5.2 – Capacidade produtiva.....	17
5.3 – Processos operacionais.....	19
5.4 – Plano de pessoal.....	19
5.4.1 – Atribuição dos sócios.....	19
5.4.2 – Pessoal.....	20
6 – PLANO FINANCEIRO	20
6.1 – Investimento inicial.....	20

6.1.1 – Investimentos fixos.....	20
6.1.2 – Investimentos pré-operacionais	21
6.1.3 – Estoques iniciais.....	21
6.1.4 – Capital de giro.....	22
6.1.5 – Investimento total e fontes de recurso.....	22
6.2 – Gastos com pessoal.....	22
6.3 – Remuneração dos sócios.....	23
6.4 – Projeção de custos e despesas.....	23
6.5 – Custos do produto ou serviço.....	24
6.6 – Previsão de vendas.....	24
6.7 – Impostos sobre faturamento.....	25
6.8 – Projeções financeiras.....	26
6.8.1 – Fluxo de caixa.....	26
6.8.2 – Projeção de resultados.....	26
6.9 – Análise de Investimento.....	27
6.9.1 – Valor presente líquido (VPL).....	27
6.9.2 – Prazo de retorno do investimento (Payback).....	27
6.9.3 – Taxa interna de retorno (TIR).....	27
6.9.4 – Ponto de equilíbrio (PE).....	27
6.9.5 – Lucratividade.....	27
6.9.6 – Rentabilidade.....	28
7 – ELEVATOR PITCH.....	28
8 – CONCLUSÃO.....	29
ANEXOS.....	30

1.1 PRINCIPAIS PONTOS DO NEGÓCIO

No Brasil pelo menos 70% da população tem um pet em casa ou conhece alguém que tenha, atualmente as pessoas estão preferindo ter animais do que filhos. Pensando nisso, foi-se criado a Love Pet.

Love Pet é uma empresa criada para resgatar e guardar memórias importantes, os produtos são confeccionados com o próprio pelo do cachorro, podendo ser ele do seu animal de estimação ou não.

A marca é exclusiva e vende os seguintes produtos: brincos, colares com pelos ou dentes, casacos, roupas de todos os tipos e cobertas.

A empresa conta com parcerias de petshops e fábricas, tudo se dá início através da tosa no animal, onde é armazenado de forma adequada os pelos retirados que serão enviados para a fábrica e preparados para a produção dos acessórios.

A principal característica do produto é o material, que acaba se tornando único e exclusivo. Contudo, os principais clientes são pessoas apaixonadas pelo seu cãozinho, e o público que procura peças únicas. Pagando por conforto, sensação de acolhimento e exclusividade.

O investimento inicial será de R\$ 500.000,00 e a lucratividade esperada é de R\$ 50.000,00.

O ponto de equilíbrio será os Custos fixos + despesas fixas/ margem de contribuição unitária.

O prazo esperado para o retorno do investimento é 2,52 anos.

1.2 EMPREENDEDORES E EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

A Love Pet tem 4 diretoras: Giovanna, Izabela, Larissa e Minami. Todas com vivências e habilidades diferentes.

Giovanna Lopes Araújo: Tem experiência como assistente em logística e atualmente trabalha dando assistência a vendas e licitações.

Izabela Tais: Experiência como auxiliar de farmácia e manipulação de medicamentos, atualmente trabalha em um escritório de contabilidade como encarregada geral.

Larissa Prates: Já atuou como assistente administrativa e ascensorista. Atualmente trabalha em um restaurante como Auxiliar de Cozinha.

Minami Keizi: Experiência em vendas e atendimento ao público, atualmente é auxiliar de

logística.

1.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO

Os dados do Love Pet são esses:

Razão social da empresa: Amor por 4 patas.

Nome fantasia: Amor por 4 patas.

Localização: Rua José Candido SN - Bairro Santa Inês, Belo Horizonte - Minas Gerais.

Cep: 31080 – 154.

Telefone para contato: (31) 9 9704 - 3738

1.4 MISSÃO

Proporcionar conforto, bem-estar e acolhimento aos clientes por meio dos nossos produtos, contribuindo com a saúde dos animais e com a busca da felicidade pelas pessoas que gostam ou possuem animais, através do nosso serviço.

1.5 VISÃO

Buscar a excelência nos produtos, oferecer aos clientes uma experiência feliz e exclusiva. Buscando o bem estar e a saúde dos animais.

1.6 FORMA JURÍDICA

Sociedade Empresária Limitada, onde e composta por 4 sócias, tendo a responsabilidade limitada, divisão de cotas por igual e proteção de patrimônio em caso de falência da empresa.

1.7 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Simplex Nacional - ME

Estão inclusos na DAS paga mensalmente pelo contribuinte pessoa jurídica ao Simplex Nacional os impostos federais e estaduais/municipais a seguir:

1. ISS – Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza
2. PIS/PASEP – unificação do Programa Integração Social com o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público
3. Cofins – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
4. IRPJ – Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica
5. IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados
6. CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
7. CPP – Contribuição Patronal Previdenciária
8. ICMS – Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação

1.8 CAPITAL SOCIAL

A sociedade terá o capital social e de R\$20.000,00 (Vinte Mil Reais) dividido em 20.000 (Vinte Mil) quotas de valor de R\$1,00 (Um Real) cada uma, integralizado à vista e em moeda corrente do país.

Giovanna Lopes Araújo	5.000 Cotas	R\$ 5.000,00 – 25%
Izabela Tais Gonçalves de Almeida	5.000 Cotas	R\$ 5.000,00 – 25%
Larissa Chaves Prates	5.000 Cotas	R\$ 5.000,00 – 25%
Minami Keizi da Silva Souza Moreira	5.000 Cotas	R\$ 5.000,00 – 25%

Fonte: Giovanna Araújo, Izabela Almeida, Larissa Prates, Minami Moreira

1.9 FONTE DE RECURSOS

Capital próprio

2. ANÁLISE DE MERCADO

2.1 CLIENTES

O Público-alvo são mulheres solteiras, sem filhos e de classe média, mas também pode ser pessoas de diferentes idades, raças, orientação sexual, identidade de gênero, classes sociais, qualificação civil e todas outras diversidades uma vez que a Love Pet atende a demanda de procura do seu cliente, pois confecciona o produto de acordo com a escolha e desejo dele, mantendo a satisfação e qualidade sob o preço ofertado ou estipulado mediante ao orçamento da confecção.

A loja física fica em uma região nobre de Belo Horizonte em uma rua do lado da avenida contagem bem conhecida no Bairro Santa Inês, onde fica todos os produtos demonstrativo pronta entrega e todas as confecção dos produtos, é também disponibilizado o atendimento on-line onde conseguimos um ótimo retorno de feedbacks, nível de satisfação e o controle de reclamações.

2.2 CONCORRENTES

Essa empresa é uma das mais inovadora do mercado de casacos feito com pelos de animal, por isso não classificamos os nossos concorrentes diretos e já os indiretos são poucos em nossa região já que podemos considerar somente produtos que possui características como uma lembrancinha do animal, por exemplo umaxícara com o formato de cachorro ou gato, pingente de colar, chaveiro, pelúcia, quadros, estes produtos possuem os preços mais acessíveis, não demanda de tempo para confecção e já ficam expostos para venda em suas lojas, normalmente encontrados em lojas de conveniência, conhecidas como lojinhas de bairro.

Por ser um bairro bastante movimentado na região leste de Belo Horizonte, tendo ao lado outros dois também com classe média que são Alvorada, Nova vista aolado tem o horto bairro mais movimentado trazendo um fluxo maior de clientes já que a loja física está localizada em uma boa região. Com isso a concorrência tende a aumentar.

2.3 FORNECEDORES

Os fornecedores são as lojas de petshop em geral que disponibilizam sem custo o pelo do animal para confecção dos produtos, nossa principal parceria e as lojas Petz onde conta com filiais em vários bairros região sul e leste de Belo Horizonte, o repasse e feito de forma imediata visto que o cliente arca com a tosa do animal, o que pode ocorrer uma morosidade na confecção e caso o cliente deseje um casaco de frio por exemplo e o seu animal seja de pequeno porte, desta forma temos que

armazenar o pelo até obter a qualidade necessária.

Já os demais equipamentos e utensílios como máquina de corte e costura, móveis como mesa, balcão, cadeiras, utensílios de proteção como máscara, touca, luva, e de confecção como linha e embalagens, compramos em lojas de grande porte como Casas Bahia, Distribuidora Triângulo e já possuímos fornecedores diretos de fábricas.

3. PLANO DE MARKETING

3.1 PRODUTOS E SERVIÇOS

Love pet tem uma alta variedade de produtos, desde a modelos, cores, tamanhos e design. Trata-se de casacos já prontos ou encomendados. Tem também exposição de produtos já prontos na loja física e on-line, dentre a variedade de brincos, pulseiras, gargantilhas, anéis, colares feito com os dentes do pet e a cachecol, toucas, casacos, minis roupas para outros pet's, mantas, tapetes, almofadas feito com a utilização do pelo do cachorro. O estoque é pequeno porque a loja procura amantes de animais que queiram fazer com o próprio pelo do seu bichinho de estimação ou seja casacos e peças feitas por encomendas. As cores e tamanho das peças variam do tamanho e a cor dos pelos do cachorro.

Se o cliente quiser um casaco e o animal for pequeno, demora um pouco mais para chegar à quantidade perfeita que a fábrica precisa para a produção da peça. Aos produtos que estão em pronta entrega, são feitos dos pelos que sobra depois da tosado animal em banhos no pet shop, então são feitas as coletas desse material e são feitos os casacos para a venda na loja física. Tudo feito pela parceria com os pets shop que fazem essa tosa e encarregados fazem a coleta semanalmente.

Cuidados com os produtos, todo cliente recebe um manual de como cuidar e armazenar seu produto, as peças como colares feitos dos dentes do cachorro e os produtos feitos com os pelos exigem um cuidado específico, como armazenagem em local fresco, lavar separado de outras roupas e não colocar na secadora para não danificar o casaco. Com isso o tempo e durabilidade varia do cuidado que cada um tem com sua peça.

Todos os produtos têm sua garantia. São feitos contratos de pagamentos e caso seja comprovado mau uso das peças, não são devolvidos valores nem conserto da peça. Sendo assim se o cliente manchar o casaco terá que pagar um adicional para consertodele.

3.2 PREÇO

Os valores dos produtos variam de acordo tamanho, design e tempo que será gasto com cada peça. São feitos orçamento com cada cliente separado, traçando desenhos das peças e deixando o cliente montar seu próprio estilo, podendo escolher acabamentos, design etc. trazendo ao cliente uma exclusividade também a cada peça comprada.

Modelos já prontos e simples de casacos nas lojas seja ela física ou on-line é a partir de 500,00 já os acessórios como brincos é a partir de 250,00 reais. Os valores dos fretes e gastos até chegar na transportadora são repassados para o cliente. Todos os valores gastos já são passados para ele na hora do orçamento e batido em contrato. Os valores de frete variam com compras no atacado, ou seja, mais de 2 peças são retiradas as taxas de entrega. Para pagamentos à vista, débito ou pixa loja oferece um brinde (um colar ou brinco) combinando com estilo da compra. O contrato já deixa claro que para produção da peça tem que ser feito o pagamento de 50% do valor antes, esse valor pode ser dividido até 2 vezes. Assim que a peça ficar pronta é cobrado os outros 50% podendo dividir também de até 2 vezes. Caso o cliente não queira mais seguir com o processo, que já está em andamento, não é devolvido o valor, devido a gastos de mão de obra e fabricação do produto.

Quem tem o hábito de sempre levar seu animal para banho e tosa nesse pet shop parceiro, clientes ganhará cartões fidelidade onde completar 10 tosa, já tem 20% de desconto com a Love pet.

Será feito uma apresentação a esse cliente de como é feito todo processo, cada passo, explicar que não maltrata seu animal. Se fizer sua primeira compra, ganha algo feito exclusivamente para o seu animal.

Patrocínios de início são apenas dos pets shops que tem fidelidade com a Love pet é divulgada a marca junto aos anúncios da Love pet nas redes sociais. Aos pets shops parceiros, todos nossos produtos são feitos só se for retirado os pelos do pet shop parceiros. Levando a eles mais clientes.

3.3 DIVULGAÇÃO E PROMOÇÃO – DISTRIBUIÇÃO E VENDAS

Através do meio mais usado hoje em dia que são as ferramentas digitais, a Love pet divulga sua marca através das redes sociais, sendo elas Instagram e Facebook divulgação de modelos, fotos de todo processo, como são feitos cada procedimento, trazendo o cliente segurança e tranquilidade sabendo que não será clientes, são realizados contratos depois de toda documentação que precisa.

Cartões fidelidade para clientes que já são clientes dos nossos pets shops parceiros, já feito nenhuns

maus tratos ao animal.

Maior parte das vendas são feitas tudo pelas plataformas digitais, para compras no atacado ganham 20% de desconto e são retiradas as taxas de entrega, já compras novarejo são cobradas as taxas de acordo manda o contrato. As vendas diretas são somente as peças que já estão prontas entrega na loja física ou nas ofertas relâmpagos do site.

3.4 LOCALIZAÇÃO

A Love pet além de suas vendas são feitas 70% on-line, sua loja física fica situada na região de santa Inês em Belo Horizonte, bairro bastante movimento, com classe média. A loja fica a uma rua da avenida principal sendo ela avenida contagem, é de fácil acesso, vagas pra estacionamento na rua sem precisar pagar taxa de estacionamento.

Como é na casa de uma das sócias, não paga aluguel, somente água e luz e limpezado espaço.

As taxas de entrega e coleta nos pets shops são pagos mensalmente á colaboradores, assim como os que cuida do marketing e loja. Todas as entregas são feitas pelo correio ou Uber para lugares em Belo Horizonte. Como a avenida tem um fluxo grande de pessoas a loja é bastante frequentada. Seja por curiosidade ou por conhecer mesmo a marca. A loja sempre higienizada e limpa, temperatura sempre com ar- condicionado com 20°C graus, devido os casacos e acessórios que ficam em exposição na loja, um marketing ao cliente também, devido a ser uma cidade quente, o cliente não ter uma sensação ruim a entrar na loja e ver casacos de pelos no calor. A loja sempre mantém uma temperatura mais baixa do que está do lado de fora dela, atraem os olhos dos clientes para os casacos.

4. PLANO ESTRATÉGICO

O plano estratégico da Love Pet serve como uma bússola, dando a direção de onde a empresa deve seguir. Potencializando as chances de sucesso ao equilibrar as oportunidades e ameaças de curto-prazo e longo prazo.

4.1 ANÁLISE DE SWOT

A Love Pet identificou as oportunidades, ameaças, fraquezas e forças da empresa,

usando a Matriz SWOT. Assim, a empresa tem uma melhor identificação de seus pontos positivos e negativos ajudando a criação de estratégias de negócio.

Matriz de Swot:

Fatores Internos	<p>S: Forças</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Customização dos produtos. 2- Parcerias com Pet Shops. 3- Rede social para divulgação. 4- Boa localização. 	<p>W: Fraquezas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Empresa nova, ainda em formação. 2- Pouca visibilidade. 3- Escassez de recursos.
Fatores Externos	<p>O: Oportunidades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Crescimento do mercado Pet. 2- Produtos exclusivos. 3- Conexão afetiva com os Pets. 4- Vendas online. 	<p>T: Ameaças</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Pirataria dos produtos. 2- Mudanças de leis em relação aos Pets.

Na empresa, existe pontos negativos e positivos que foram analisados. Foi identificado cada item, e a Love Pet criou estratégias para neutralizar os pontos negativos.

A empresa é nova e ainda em formação, existe poucos clientes e pouco se conhece sobre os produtos. Porém, existe um grande aliado, que é as redes sociais, ótima plataforma de divulgação e captação de clientes. Assim, a empresa pode focar no Marketing digital para ser mais visível e alcançar os resultados almejados. O mercadoPet está crescendo cada vez mais no mundo de hoje, então é bem provável que a empresa consiga fazer sucesso com os seus produtos, já que fornecem produtos customizados e exclusivos para os seus clientes.

A empresa é iniciante e não tem grande quantidade de recursos. Portanto, 70% de suas vendas são online, o que diminui bastante os seus gastos internos e facilita bastante em relação a questão financeira.

A Love Pet conta com uma loja física localizada em Belo horizonte, no bairro Santa Inês, dando ao

cliente a oportunidade de ver os produtos de perto e conhece-los. Uma ótima estratégia de divulgação, visando que é em uma avenida movimentada, a loja fica bastante visada. Localizada em um bairro de classe média, onde muitos moradores tem Pets, facilitando o marketing boca a boca.

Contudo, a empresa garante que não há danos aos animais, seguindo sempre as leis e respeitando os direitos dos Pets. A mesma, garante seguir protocolos rigorosamente e trabalhar com Pets Shops que também segue as normas. Passando para o cliente uma imagem positiva da marca e criando uma boa conexão do consumidor com o negócio, já que a mesma garante não ter dano algum ao animal.

Entretanto, a Love Pet não é responsável por produtos piratas. Frisando aos clientes os riscos de não comprarem produtos que não são seus. Podendo causar alergias, ferimentos, adquirir pelos artificiais, pouca durabilidade dos produtos, e ainda ajudar um comércio ilegal.

4.2 BSC

Conforme os objetivos estratégicos traçados na Análise de SWOT, a empresa classificou conforme as quatro perspectivas do Balanced Scorecard - BSC (Financeira, Cliente, Processos Internos e Inovação, Aprendizado). Para cada objetivo estratégico, foi criado indicadores, metas e os respectivos planos de ação para se chegar à estratégia almejada.

Visão e estratégia:

A empresa considera visão e estratégia a conexão afetiva da marca com o Pet. Pretendendo conectar as pessoas e os animais. Assim, fidelizando e atraindo clientes que criou afinidade com a marca.

1- Aprendizado e crescimento:

Para alcançar nossa visão, a empresa garante escutar feedbacks de seus clientes e funcionários, melhorando constantemente sua empresa. Acompanhando e investindo em tecnologias para um melhor atendimento ao cliente, consequentemente progredindo, sem resistência as mudanças.

2- Processos internos do negócio:

Para a satisfação dos clientes a empresa vai se sobressair nas entregas, cumprindo exatamente o prazo de entregar colocado, fazendo o máximo para não ocorrer imprevistos e ter uma boa logística.

E a cada 3 meses a empresa garante medir indicadores de acompanhamento de nível de produtividade, nível de participação no mercado, nível de crescimento mês a mês, taxa de turnover de funcionários,

taxa de conversão de vendas, percentual de lucratividade do negócio.

3- Financeiro:

Para ter sucesso financeiro, a empresa irá mostrar os seus pontos positivos e negativos aos investidores. Garantido para eles o retorno financeiro da empresa, com estratégias e planos já instituídos. Assim, passando uma imagem de segurança e comprometimento.

Internamente, a empresa irá fazer constantemente o retorno do investimento, também conhecido como ROI, para ter um maior controle financeiro e saber se a empresa está ganhando ou perdendo a quantidade investida.

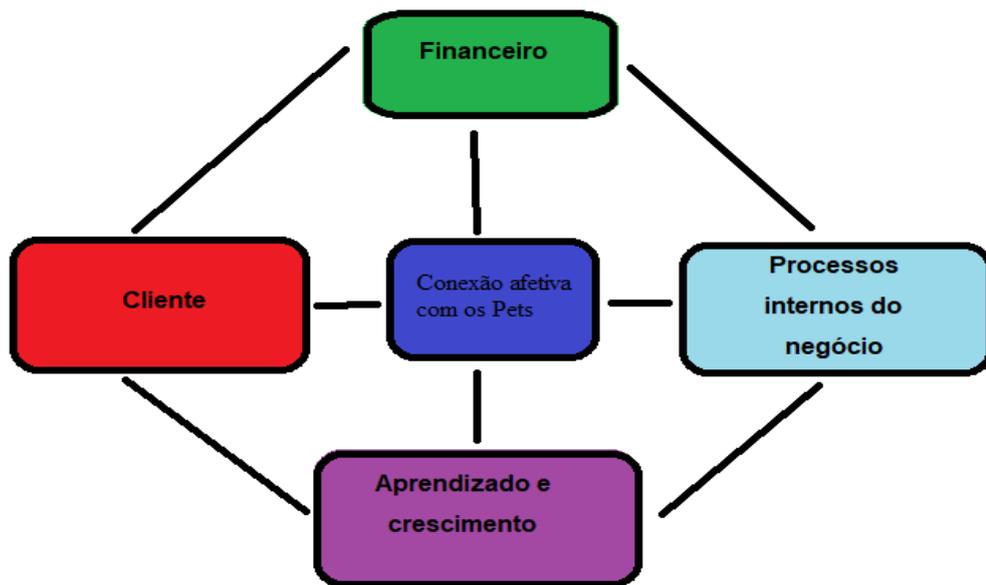
4- Cliente:

Para a empresa alcançar a visão de marca desejada, o cliente deve ver a Love Pet como uma empresa que dá a oportunidade de você estar sempre com o seu Pet, o consumidor deverá ver além de um produto, e sim uma experiência de conexão com o animal. A empresa irá usar o Market Share para saber o grau de participação que a empresa atua no mercado em que ela está. Assim, a empresa terá uma maior visão de como ela está no mercado. A Love Pet irá usar um indicador chamado Aquisição de clientes. Essa ferramenta mostra a quantidade de clientes que a empresa

conseguiu adquirir em determinado período. Quando existe queda nesse indicador, a empresa irá rever suas estratégias de marketing.

O Churn rate é um indicador importante que a empresa garante usar, medindo a quantidade de clientes que a empresa perdeu em determinado período. Procurando saber o motivo da perda através da satisfação do cliente.

Através desse indicador a empresa irá saber o grau de satisfação dos seus clientes com os produtos e serviço oferecido por ela. Pesquisas de Net Promoter Score (NPS), serão feitas após todos os atendimentos com os clientes.



5. PLANO OPERACIONAL

5.1 LAYOUT

A love pet, é uma empresa baseada em três processos de produção, sendo eles a coleta e armazenagem adequada do material, preparação do produto e transformação do mesmo em mercadoria. Conta com uma loja física onde é exposto os produtos que estão à venda e aqueles feitos sob encomenda.

Para que aconteça essa transformação é preciso passar por 3 lugares: o primeiro é opetshop, onde será colhido o material a ser produzido e direcionado a fábrica que é o segundo lugar, lá o ambiente é totalmente fechado e isolado de ventilação natural, sendo autorizado apenas o uso de ar condicionado por possuir pelo do animal como uma das matérias primas bases para o processo, evitando assim a danificação deste de alguma maneira.

Por fim, após confeccionado é enviado para loja, espaço em que é recebido os clientes, sendo este um ambiente mais arejado e com acessibilidade, tendo rampas e lugares apropriados para a espera de pessoas portadoras de quaisquer deficiências físicas, visando sempre a satisfação e bem-estar de todos os consumidores.

Além disso, o espaço conta com uma decoração toda voltada para o público alvo que são

amadores de pets, é possível sentir um pouquinho deles em cada canto, desde a pintura que conta com a presença deles até o embelezamento.

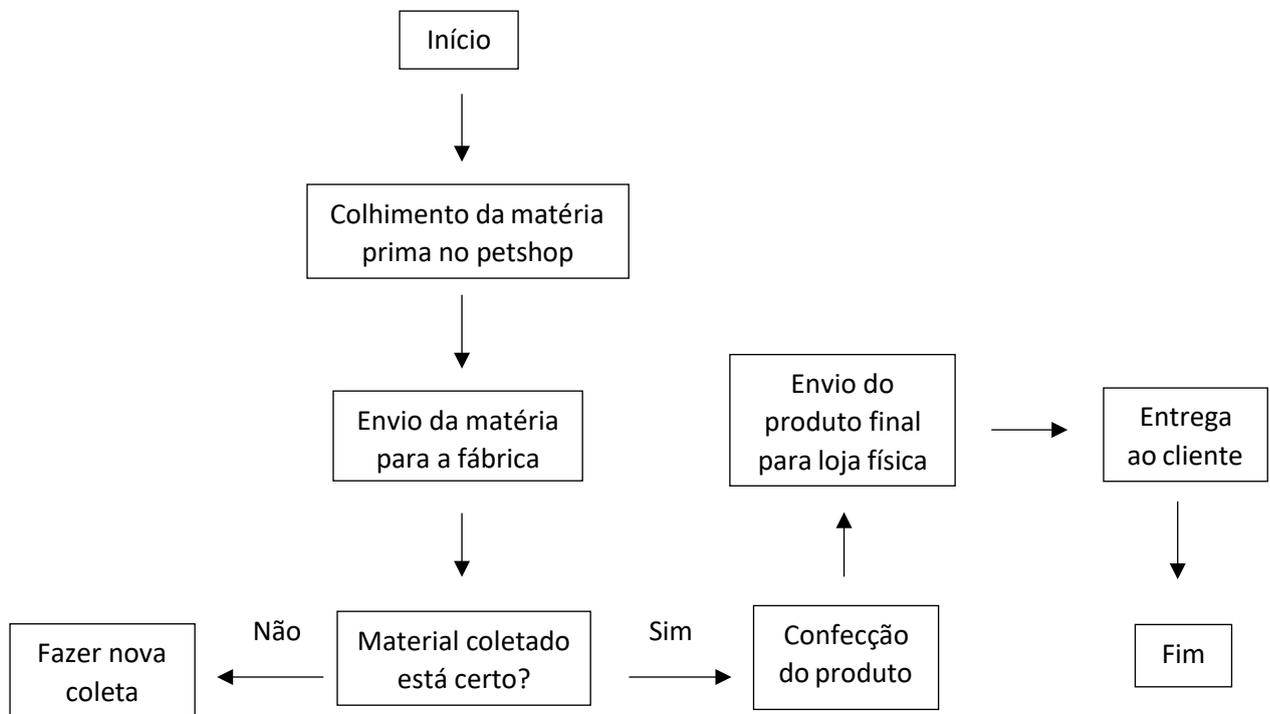
Já para os clientes que não conseguem estar indo até a loja física é possível estar adquirindo os produtos através do site, que conta com um designer encantador sendo possível também ver e compreender o processo de confecção das mercadorias.

5.2 CAPACIDADE PRODUTIVA

A loja não possui uma capacidade máxima de produção, levando em consideração que, todas as mercadorias, a maior parte é feita apenas sob encomenda, para que os clientes tenham peças únicas, sendo este, um dos objetivos principais, a exclusividade de cada consumidor.

A Love Pet possui uma capacidade máxima de 6 clientes que podem permanecer dentro da loja e ainda assim ficarem à vontade, com um deslocamento confortável dentro da mesma. Sendo estabelecido também o limite de 2 funcionários para atendimento do público, totalizando uma serventia de 8 pessoas.

5.3 PROCESSOS OPERACIONAIS



5.4 PLANO DE PESSOAL

5.4.1 ATRIBUIÇÃO DOS SÓCIOS

A Love pet possui 4 sócios atualmente, sendo eles:

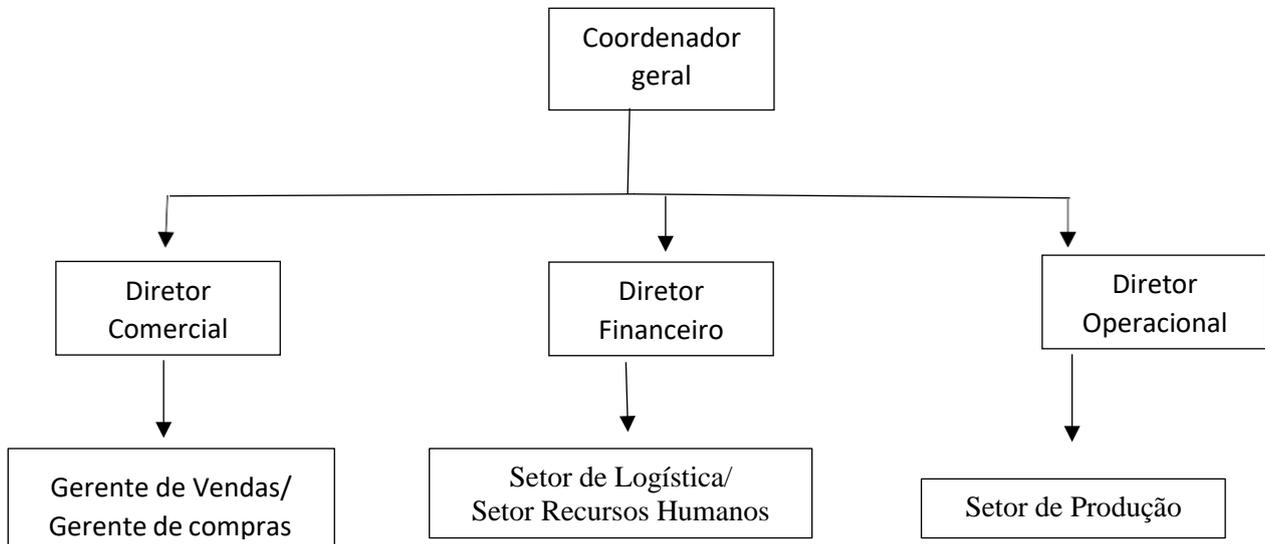
Sócio geral – ele é responsável pela empresa em um todo, manter o controle das mesmas

Sócio financeiro – responsável por todo setor administrativo da empresa, desde o RH à logística

Sócio operacional – responsável pelo setor operacional do estabelecimento, pelo envio as fábricas, confecção, tudo relacionado ao meio.

Sócio comercial – responsável pelo setor de compras e vendas da empresa.

5.4.2 PESSOAL



6. PLANO FINANCEIRO

6.1 INVESTIMENTO INICIAL

Será necessário um investimento inicial de R\$500.000,00 (quinhentos mil reais) contando com todo marketing, parcerias iniciais, gastos fixos e geral da empresa.

6.1.1 INVESTIMENTOS FIXOS

Por se tratar de uma empresa na qual ela mesma não produz as peças que são vendidas, e sim um trabalho com parcerias, o investimento necessário para a infraestrutura é apenas os gastos com mobília, decoração e transporte do produto.

Tabela	2	-	Investimentos	fixos
--------	---	---	---------------	-------

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário mensal	Total
1	Mesa de centro	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
2	Poltronas	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
3	Balcão	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
4	Araras para roupa	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
5	Decoração	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
6	Automóvel	2	R\$ 10.000,00	R\$ 20.000,00
7	Computador	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Total				R\$ 28.500,00

Fonte: Giovanna Araújo, Izabela Almeida, Larissa Prates, Minami Moreira

6.1.2 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Os investimentos pré-operacionais presentes é a legalização da empresa, reforma do imóvel que será exposto os produtos, treinamento dos vendedores e demais colaboradores e a publicidade da mercadoria ofertada.

Tabela 3 – Investimentos pré-operacionais

Item	Descrição	Valor
1	Legalização da empresa	R\$ 2.500,00
2	Reforma do imóvel	R\$ 3.000,00
3	Treinamentos	R\$ 3.500,00
4	Publicidade	R\$ 3.000,00
Total		R\$ 12.000,00

Fonte: Giovanna Araújo, Izabela Almeida, Larissa Prates, Minami Moreira

6.1.3 ESTOQUES INICIAIS

A empresa não tem foco em obter um estoque muito grande, visando a exclusividade dos nossos clientes. Dessa forma, os produtos terão sua grande maioria produzida apenas sob encomenda.

Tabela 4 – Estoques iniciais

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário	Total
1	Casaco	4	R\$ 500,00	R\$ 2.000,00
2	Kit colar + brinco	6	R\$ 250,00	R\$ 1.500,00
3	Cachecol	4	R\$ 200,00	R\$ 800,00
4	Mantas	3	R\$ 500,00	R\$ 1.500,00
5	Roupas pet	6	R\$ 150,00	R\$ 900,00
Total				R\$ 6.700,00

Fonte: Giovanna Araújo, Izabela Almeida, Larissa Prates, Minami Moreira

6.1.4 CAPITAL DE GIRO

R\$10.000,00

6.1.5 INVESTIMENTO TOTAL E FONTES DE RECURSOS

Com base nos valores apresentados anteriormente, teremos um investimento inicial no valor de R\$56.700,00. A empresa entrará no mercado com um recurso de investimento totalmente próprio.

Tabela 5 – Resumo dos investimentos

Item	Descrição	Valor
1	Investimentos fixos	R\$ 28.000,00
2	Investimentos pré-operacionais	R\$ 12.000,00
3	Estoques iniciais	R\$ 6.700,00
4	Capital de giro	R\$ 10.000,00
Total		R\$ 56.700,00

Fonte: Giovanna Araújo, Izabela Almeida, Larissa Prates, Minami Moreira

Tabela 6 – Fontes de Recursos

Item	Fontes de Recursos	Valor	%
1	Recursos próprio	R\$ 500.000,00	100%
Total		R\$ 500.000,00	

Fonte: Giovanna Araújo, Izabela Almeida, Larissa Prates, Minami Moreira

6.2 GASTOS COM PESSOAL

Por se tratar apenas de uma loja que vende os produtos, ou seja, não é a mesma que fabrica sua própria mercadoria, não tem como foco e nem necessidade uma grande quantidade de colaboradores, sendo necessário apenas vendedores para auxiliar os clientes e melhor atendê-los, motorista para efetuar a entrega dos itens e um funcionário responsável por toda logística do estabelecimento. Em seguida é apresentado os valores pagos aos colaboradores e se manterá o mesmo ao longo dos meses.

Tabela 7 – Gastos com pessoal

Item	Função	Nº de empregados	Salário	Total
1	Vendedores	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
2	Motorista	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
3	Logística	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Total				R\$ 8.000,00

Fonte: Giovanna Araújo, Izabela Almeida, Larissa Prates, Minami Moreira

Tabela 8 – Encargos, provisões e despesas com pessoal.

Descrição	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	...	Total
Salário	R\$ 8.000,00		R\$ 88.000,00					
Encargos sociais	R\$ 1.360,00		R\$ 14.960,00					
Provisão de 13º	R\$ 666,67		R\$ 7.333,37					
Provisão de férias	R\$ 8,90		R\$ 97,90					
Subtotal	R\$ 10.035,57		R\$ 110.391,27					
Despesa alimentação	-	-	-	-	-	-		R\$ -
Despesa transporte	R\$ 480,00		R\$ 5.280,00					
Total	R\$ 10.515,57		R\$ 115.671,27					

Fonte: Giovanna Araújo, Izabela Almeida, Larissa Prates, Minami Moreira

6.3 REMUNERAÇÃO DOS SÓCIOS

Inicialmente, a remuneração dos sócios é apresentada por um valor simbólico.

Tabela 9 – Remuneração dos sócios.

Item	Sócio	Valor
1	Izabella	R\$ 5.000,00
2	Giovanna	R\$ 5.000,00
3	Larissa	R\$ 5.000,00
4	Minami	R\$ 5.000,00
Total		R\$ 20.000,00

Fonte: Giovanna Araújo, Izabela Almeida, Larissa Prates, Minami Moreira

6.4 PROJEÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS

Os gastos das empresas, calculando os custos fixos, custos variáveis, despesas fixas, despesas variáveis, custos indiretos e serviços terceirizados são no valor de 208.000,00 mil. Na tabela mostra os cálculos de gastos mensais e tem a projeção anual contendo, cinco períodos.

Tabela 10 – Projeção de despesas

Item	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Água	R\$ 6.000,00				
2	Luz	R\$ 6.000,00				
3	Internet	R\$ 2.400,00				
4	Limpeza	R\$ 3.600,00				
5	Combustível	R\$ 10.000,00				
6	Marketing	R\$ 24.000,00				
7	Seguradora	R\$ 18.000,00				
8	Embalagem	R\$ 12.000,00				
9	Salário	R\$ 96.000,00				
10	Contador	R\$ 3.600,00				
11	Club assinaturas	R\$ 2.400,00				
12	Aluguel	R\$ 24.000,00				
Total		R\$ 208.000,00				

Fonte: Giovanna Araújo, Izabela Almeida, Larissa Prates, Minami Moreira

6.5 CUSTOS DO PRODUTO OU SERVIÇO

O custo do produto varia de um para outro, como explicado anteriormente, é uma empresa que não produz as mercadorias, tendo parcerias com petshop (responsáveis pelo colhimento e armazenamento do pelo) e com a fábrica (faz a produção do produto final), é pago para cada um dos parceiros uma porcentagem de 10% em cima do item encomendado.

Tabela 11 – Custos do produto ou serviço

Item	Descrição dos custos	Valor unitário	Custo da produção
1	Custo da produção casaco	R\$ 500,00	R\$ 100,00
2	Custo da produção kit colar + brinco	R\$ 250,00	R\$ 50,00
3	Custo da produção cachecol	R\$ 200,00	R\$ 40,00
4	Custo da produção mantas	R\$ 500,00	R\$ 100,00
5	Custo da produção roupa pet	R\$ 150,00	R\$ 30,00
Total			R\$ 320,00

Fonte: Giovanna Araújo, Izabela Almeida, Larissa Prates, Minami Moreira

6.6 PREVISÃO DE VENDAS

A previsão de vendas deve ser estimada de acordo com a capacidade produtiva, o potencial do mercado e a estratégia de marketing da empresa. Considere as seguintes questões:

- Tamanho do mercado consumidor;

Por ser uma procura apenas por encomendas e amantes de animais, iremos aprofundar mais sobre para alcançar outros públicos.

- Expectativa de crescimento das vendas;

Com uma estimativa de dá um retorno já no segundo ano, as expectativas que as vendas cresçam logo no 3 ano

- Sazonalidade;

Venderíamos mais no inverno, porque a procura de casacos aumentaria

- Fatores econômicos e governamentais;

Ficariamos atentos a taxa de inflação. Fatores governamentais seriam água, saneamento, proteção aos animais.

- Informações de mídias especializadas;

Tv, internet, jornal.

- Capacidade produtiva do seu negócio;

Será um produto terceirizado

- Capacidade produtiva do seu fornecedor;

300 peças por mês

- Logística de compra e venda;

Produtos terceirizados com parcerias com pet shop pra coleta dos pelos e mandaria direto pra fábrica pra fabricação dos casacos.

6.7 IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO

A empresa possui o regime de tributação conhecido como simples nacional. E com base na projeção do faturamento será pago os valores informativos na tabela abaixo, levando em consideração a alíquota referente ao valor faturado anual.

Tabela 12 – Impostos sobre faturamento

Período	Faturamento	Alíquota	Parcela a deduzir	Imposto a pagar
Ano 1	R\$ 471.000,00	9,5%	R\$ 13.860,00	R\$ 30.885,00
Ano 2	R\$ 580.000,00	9,5%	R\$ 13.860,00	R\$ 41.240,00
Ano 3	R\$ 720.000,00	9,5%	R\$ 13.860,00	R\$ 54.540,00
Ano 4	R\$ 890.000,00	10,7%	R\$ 22.500,00	R\$ 72.730,00
Ano 5	R\$ 1.235.000,00	10,7%	R\$ 22.500,00	R\$ 109.645,00
Total				R\$ 309.040,00

Fonte: Giovanna Araújo, Izabela Almeida, Larissa Prates, Minami Moreira

6.8 PROJEÇÕES FINANCEIRAS

Apresente as projeções financeiras considerando os dados informados no Plano de Negócio

6.8.1 FLUXO DE CAIXA

Segue abaixo a elaboração do fluxo de caixa com as devidas projeções e despesas.

Tabela 13 – Fluxo de caixa

Descrição	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Saldo inicial	R\$ 500.000,00					
Entradas						
Vendas		R\$ 471.000,00	R\$ 580.000,00	R\$ 720.000,00	R\$ 890.000,00	R\$ 1.235.000,00
Total de entradas		R\$ 471.000,00	R\$ 580.000,00	R\$ 720.000,00	R\$ 890.000,00	R\$ 1.235.000,00
Saídas						
Água		R\$ 6.000,00				
Luz		R\$ 6.000,00				
Internet		R\$ 2.400,00				
Limpeza		R\$ 3.600,00				
Combustível		R\$ 10.000,00				
Marketing		R\$ 24.000,00				
Seguradora		R\$ 18.000,00				
Embalagem		R\$ 12.000,00				
Salário		R\$ 96.000,00				
Contador		R\$ 3.600,00				
Club assinaturas		R\$ 2.400,00				
Aluguel		R\$ 24.000,00				
Remuneração sócios		R\$ 20.000,00				
Mesa de centro		R\$ 300,00				
Poltronas		R\$ 500,00				
Balcão		R\$ 2.000,00				
Araras para roupa		R\$ 200,00				
Decoração		R\$ 2.000,00				
Automóvel		R\$ 10.000,00				
Computador		R\$ 3.000,00				
Petshop		R\$ 47.100,00	R\$ 58.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 89.000,00	R\$ 123.500,00
Fábrica		R\$ 47.100,00	R\$ 58.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 89.000,00	R\$ 123.500,00
Provisão de férias		R\$ 8.000,04				
Provisão de 13º		R\$ 106,80				
Total de saídas		R\$ 348.306,84	R\$ 370.106,84	R\$ 398.106,84	R\$ 432.106,84	R\$ 501.106,84
Saldo não acumulado		R\$ 122.693,16	R\$ 209.893,16	R\$ 321.893,16	R\$ 457.893,16	R\$ 733.893,16

Fonte: Giovanna Araújo, Izabela Almeida, Larissa Prates, Minami Moreira

6.8.2 PROJEÇÃO DE RESULTADOS

Abaixo está sendo apresentado o DRE, sendo apresentado alguns valores como deduções

e abatimentos (utilizado o valor de impostos a pagar), custo da mercadoria vendida (valor da porcentagem paga aos parceiros) e despesas administrativas (salários, internet, seguradora, limpeza, remuneração dos sócios e contador).

Tabela 14 – Projeção de resultados

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Vendas brutas	R\$ 471.000,00	R\$ 580.000,00	R\$ 720.000,00	R\$ 890.000,00	R\$ 1.235.000,00
(-) deduções e abatimentos	R\$ 30.885,00	R\$ 41.240,00	R\$ 54.540,00	R\$ 72.730,00	R\$ 109.645,00
(-) comissão sobre vendas	-	-	-	-	-
(=) Vendas líquidas	R\$ 440.115,00	R\$ 538.760,00	R\$ 665.460,00	R\$ 817.270,00	R\$ 1.125.355,00
(-) custo de mercadorias vendidas	R\$ 47.100,00	R\$ 58.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 89.000,00	R\$ 123.500,00
(=) Lucro bruto operacional	R\$ 393.015,00	R\$ 480.760,00	R\$ 593.460,00	R\$ 728.270,00	R\$ 1.001.855,00
(-) despesas administrativas	R\$ 143.600,00				
(-) depreciação	-	-	-	-	-
(=) Lucro líquido operacional	R\$ 249.415,00	R\$ 337.160,00	R\$ 449.860,00	R\$ 584.670,00	R\$ 858.255,00
Lucratividade (%)	53%	58%	62%	66%	69%
Rentabilidade (%)	50%	67%	90%	117%	172%

Fonte: Giovanna Araújo, Izabela Almeida, Larissa Prates, Minami Moreira

6.9 ANÁLISE DE INVESTIMENTO

Determine e justifique o custo de oportunidade do capital e calcule os indicadores a seguir:

6.9.1 VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)

R\$795.284,85

6.9.2 PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO (*Payback*)

2,52 anos

6.9.3 TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)

45,75%

6.9.4 PONTO DE EQUILÍBRIO (PE)

Ano	Ponto de Equilíbrio
Ano 1	R\$ 37.155,45
Ano 2	R\$ 36.518,52
Ano 3	R\$ 36.000,00
Ano 4	R\$ 35.600,00
Ano 5	R\$ 35.138,08

6.9.5 LUCRATIVIDADE

Ano	Lucratividade
Ano 1	53%
Ano 2	58%
Ano 3	62%
Ano 4	66%
Ano 5	69%

6.9.6 RENTABILIDADE

Ano	Rentabilidade
Ano 1	50%
Ano 2	67%
Ano 3	90%
Ano 4	117%
Ano 5	172%

Com base nos indicadores acima é possível verificar que tivemos um aumento na porcentagem, ou seja, a medida que os anos passaram foi obtido um aumento do lucro.

7 – ELEVATOR PITCH

A Love Pet nada mais é do que produtos feitos com o próprio pelo do cachorro, podendo ser ele do seu animalzinho ou não, e como isso funciona? Bom, a empresa tem parcerias com petshops e fábricas onde o petshop vai estar fazendo a tosa no animal e armazenando de forma adequada os pelos que serão enviados para a fábrica onde irá acontecer a confecção dos produtos.

Os produtos são produzidos com bastante cuidado e principalmente qualidade. Para que os clientes possam sentir sempre a presença do seu animalzinho, não só para aqueles que tiveram uma perda, mas também para aqueles que são apegados e querem sempre estar próximo do seu pet.

A marca Love Pet é exclusiva e vende produtos como: brincos e colares com pelinhos e dentes, casacos, mantas, cachecol e roupinhas de pet.

Todos os casacos são feitos de maneiras totalmente inofensiva ao animal, ou seja, não prejudica ele em absolutamente nada, sendo utilizado o pelo da tosa ou até mesmo os pelos mortos dos animais que dê para serem aproveitados e com relação aos dentes dos animais, são utilizados aqueles de leite que os donos conseguem recuperar dos seus bichinhos na troca de dente.

8. CONCLUSÃO

O objetivo deste trabalho foi a apresentação geral da empresa Love Pet, onde foram abordados todos os aspectos e definições relacionados a mesma, que tem como o intuito resgatar, guardar e eternizar memórias importantes aos seus clientes.

Nosso produto destaque são os casados onde o cliente e quem decide como será o modelo, tamanho, comprimento, detalhes como por exemplo se quer com mangas ou sem mangas, com ou sem capuz, com zíper ou botões fazendo-se assim com que essas peças se tornem ainda mais exclusivas.

A empresa fábrica produtos utilizando o próprio pelo do animal, onde são coletados das pet's shop parceiras de 15 em 15 dias ou quando o animal do cliente for passar pela tosa, estes são levados até a fábrica higienizados, armazenados de forma adequada pra manter sua integridade até que conseguimos obter a quantidade exata para fabricação do produto adquirido. Todo procedimento é totalmente indolor e não é aceito nenhum tipo de maus tratos aos animais, com isso temos parcerias com pet's shop a fim de facilitar a confecção dos produtos.

Não há como trabalhar com prazo específico já que o recolhimento do material para confecção e de acordo com a disponibilidade do cliente, desta forma o prazo de entrega do pedido varia de acordo com o seu pedido, podendo este ser de até um ano. Ao final da confecção e entrega, e entregue ao cliente um manual de conservação do produto onde consta orientações de armazenagem e limpeza, a garantia é somente por defeitos de fábrica.

O empreendimento se iniciou a pouco menos de um ano, composto por 4 sócias que trazem essa inovação e diferencial, buscando registrar sua marca e evoluir no mercado, conta-se com apenas com uma loja/fábrica até o momento e loja on-line, mas a previsão é de abrir novas filiais em breve.

O objetivo desses trabalhos, não é apenas apresentar nossa empresa e ganhar dinheiro com os produtos, mas sim fazer com que as pessoas sintam-se mais próximos dos seus

pet's, e incentiva-los a buscar campanhas contra o abandono de animais nas ruas, maus tratos.

A Love pet vai além de casacos de inverno, ela busca aquecer o coração de pessoas apaixonadas por animais.

ANEXO

Canva -

https://www.canva.com/design/DAFNGt1x7Jc/pci6RIF2jfh6CFR82OVjiA/edit?utm_content=DAFNGt1x7Jc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

Vídeo – <https://youtube.com/watch?v=bHZ-81PtQx8&feature=share>